

Висновки. Теорія «соціального бандитизму» Е. Гобсбаума чудово характеризує життя соціуму Гірської Шотландії. Причинами появи бандитизму був наступ англійської влади на традиційне суспільство хайлендерів, обмеження його автономії, заміна звичаєвого права писаними законами. Основними його виявами були набіги, контрабанда, крадіжки, піратство та кровна помста.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Апрыщенко В.Ю. Клановая система горной Шотландии: традиции и модернизация. Ростов-н/Д, 2006. 320 с.
2. Скотт Дж. С. Искусство быть неподвластным. Анархическая история высокогорий Юго-Восточной Азии. М.: Новое издательство, 2017.
3. Скотт В. Собрание сочинений в двадцати томах. Том шестой: Эдинбургская темница. М.: Гос. из-во художественной литературы, 1962. 625 с.
4. Скотт В. Собрание сочинений в двадцати томах. Том пятый: Роб Рой. М.: Гос. из-во художественной литературы, 1961. 562 с.
5. Скотт В. Собрание сочинений в двадцати томах. Том восемнадцатый: Ператская красавица. Рассказы.: Гос. из-во художественной литературы, 1965. 762 с.
6. Шарп Дж. Історія знизу. *Нові підходи до історіописання*. За ред. П. Берка. К. 2010. С. 39–60.
7. Гобсбаум Е., Рейнджер Т. (ред.) Винайдення традиції. Пер. з англ. М. Климчука. К: Ніка-Центр, 2015. 444 с.
8. Хобсбаум Э. Бандиты. М.: Университет Дмитрия Пожарского, 2020. 226 с.
9. Hobsbawm E. J. Primitive rebels. University of Manchester press, 1959. 173 p.

*Кучма Крістіна*

*Науковий керівник – доц. Литвин Любов*

#### АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

Постановка проблеми. Всесвітня макроекономіка на сьогоднішній день розвивається стрімкими темпами, і для того, щоб вона відповідала умовам міжнародної співпраці, фірмам слід формувати інноваційні сучасні продукти та послуги, адже саме вони безпосередньо гарантують конкурентоспроможність і рентабельність роботи фірм на міжнародних ринках.

В умовах структурних зрушень, в економіці нашої країни починає поступово з'являтися венчурний ринок, що утворює доступні умови з метою формування нових підприємств інноваційного спрямування. В наш час, українські стартапи все частіше займають лідерські позиції на місцевих ринках і поступово впроваджуються у міжнародну сферу торгівлі та послуг.

Аналіз останніх досліджень. Формування українських стартапів на міжнародних ринках, застосунок фінансових важелів з метою вдосконалення рентабельності і залучення інвестицій у компанії, залишається відкритим питанням в наукових працях як вітчизняних так і іноземних наукових діячів. Проте слід відмітити деяких наукових митців, які зробили значний прорив у вирішенні даного питання, до них необхідно віднести наступних Нейджері Клінт Нільсена, Джоа Маллінста, М. Таранюка, Ю. М. Бажала, В. Івашова, та багатьох інших.

Мета статті. Основною метою даної статті є аналіз українських стартапів, які існують на міжнародному ринку, визначити головні проблеми, які заважають українським стартапам в

повній мірі вийти на світовий рівень, розробка шляхів покращення сучасного становища українських стартапів.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний процес завжди був і залишається досить ризиковим видом діяльності, тому в наш час існує досить широкий спектр як внутрішніх так і зовнішніх чинників, що безпосередньо впливають на стартап [4].

І оскільки більшість сучасних стартапів базують свою діяльність на основі гіпотез, далекозорість щодо їх майбутнього процвітаючого функціонування достовірно визначити не можливо. Адже стартап – це завжди ризики і невпевненість в подальших кроках [3].

Для того, щоб більш широко зрозуміти інноваційний потенціал та виокремити методичні прийоми його оцінки, перш за все необхідно виокремити наступні елементи [1]: інституційні, ресурсні, таргетингові, фінансово-інвестиційні та ресурсні.

Завдяки вищезгаданим елементам і забезпечується оригінальність новостворених ідей щодо розробки нових видів послуг чи продукції, створюються оптимальні умови для загального поширення маркетингової діяльності, яка буде просувати дані нововведення на ринок споживачів мінімізується прояв проблемних етапів, які могли б виникнути на даному етапі діяльності.

Слід зауважити, що в ході проведеного дослідження було помічено, що за період останніх років Україна маючи в своєму арсеналі понад 173 стартапи так і не змогла долучитись до топ-списку лідерів даної сфери. Така тенденція, перш за все пов'язана з наявністю в українських стартапах недосконалої сфери діяльності, яка не може в даний момент, досягнути тих висот, які започаткували світові лідери даної сфери послуг.

Проте українські бізнесмени стартапу, не змогли облишити цей факт поза увагою і почали втілювати перші спроби у покращення своєї продукції. Так вже в період останніх трьох років, до українського стартапу було долучено досить великий коефіцієнт іноземних інвестицій, які детально проілюстровано на рисунку:

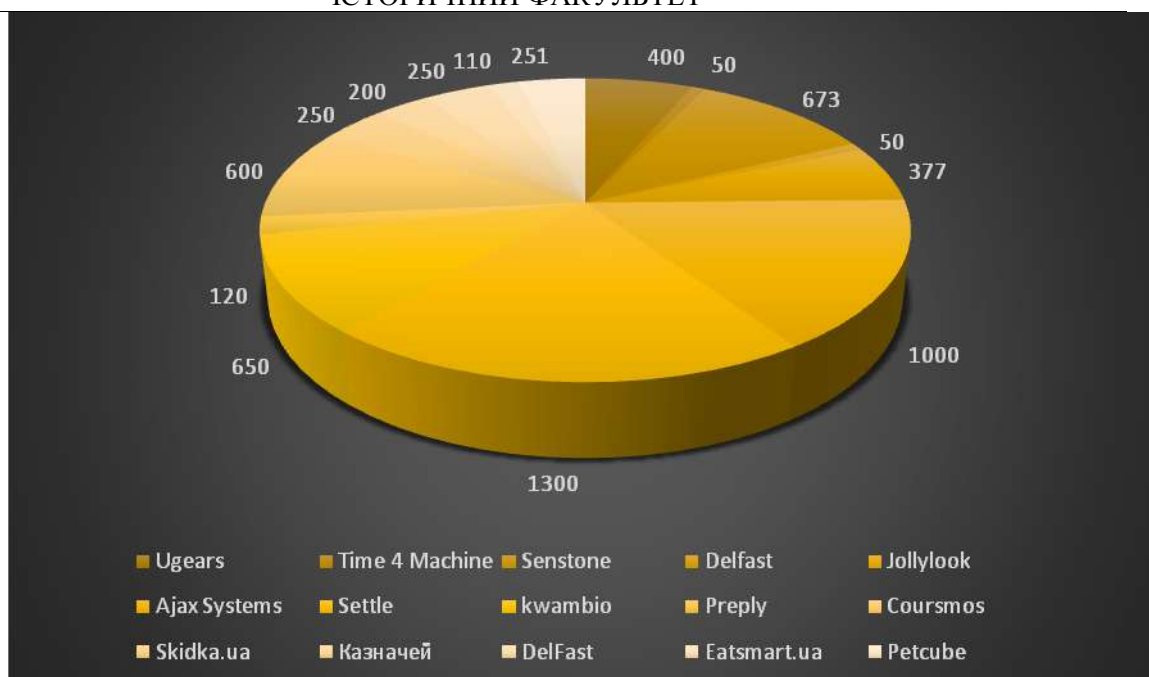


Рис. Найуспішніші українські стартапи, тис. дол за період 2019-2021 рр. [2]

Petcube – вважається одним із найбільш популярних українських стартапів за останнє десятиліття, його було визнано одним із кращих стартапів в Європі. Спрямування даного стартапу полягає в виробництві приладів для широкого вжитку власниками домашніх улюбленців. Першою продукцією даної розробки – стало впровадження пристрою, завдяки якому можна розмовляти, гратись, відстежувати через екран мобільного телефону за домашнім улюбленцем.

Проект Kwambio Володимира Усова, одержав теж широку популярність серед споживачів даної сфери, а також отримав 650 тис. дол на подальший розвиток даної ідеї. Даний стартап побудований на онлайн-платформі, завдяки якій дизайнери можуть завантажувати свої 3D-проекти, а користувачі змінювати їх зовнішній вигляд на свій смак і роздруковувати на своїх пристроях. Для того щоб надрукувати такі проекти, власникам вже не потрібно встановлювати ще велику кількість програмних забезпечень, адже це все вже враховано розробниками у даному додатку чи браузері. А нещодавно Kwambio представив світу свою нову розробку – 3D принтер, яка в наш час вже здобула всесвітню славу не тільки на вітчизняному ринку, але й на міжнародних.

Теж слід відмітити наступний ряд українських стартапів, на які іноземні інвестори спрямували чималий потік власних коштів: eTachki – онлайн сайт, де здійснюється аукціон старих марок автомобілів. Відразу після виходу цього проекту, ним широко зацікавились іноземні інвестори, і спрямували на розвиток цієї бізнес-ідеї понад 1 млн. дол.; Allset – додаток, який розроблений для полегшення замовлення продуктів харчування і замовлення бронювання

стола в рестораних закладах харчування. Розробники даного стартапу, досить тривалий час не показували його на загал а постійно тестували за всіма можливими методами, і тільки після досконалого «тест-драйву» запустили даний додаток в США, де він вже встиг набути широко захоплення. З кожного замовлення стартап заробляє 2 дол. – один від ресторану, другий – від користувача. Такий стартап допоміг замовникам заробляти по 2 долари з кожного виконаного замовлення. Дана тенденція неабияк зацікавила європейських інвесторів, і вже в 2016 р. в даний проект було залучено понад 3,35 млн. дол. від Andreessen Horowitz і ряду інших інвесторів; Mevics – залучив 500 тис. дол. від інвестиційно-консалтингової компанії UBTower. Дана розробка спрямована на збереження здоров'я спини у людей, які переважно ведуть сидячий спосіб життя.

Висновки. Отже, можна чітко зазначити, що в наш час українські стартапи мають високий потенціал порівнюючи їх із міжнародними організаціями, адже в ході їх розробки залучаються виключно фахівці своєї справи, формується належна інфраструктура і екосистема, яка забезпечує нормальне створення та подальше функціонування даних нововведень. Як наслідок цього, було простежено різке збільшення кількості стартапів, що вже здобули і продовжують одержувати міжнародну славу з-поміж європейських споживачів, за рахунок яких дані компанії можуть в майбутньому залучати кошти іноземних інвесторів, які будуть зацікавлені саме в цих бізнес-проектах.

Ключовими етапами покращення ефективної діяльності українських стартапів на міжнародній арені є наступні: проведення обов'язкового оцінювання рівня інноваційних потенціалів нововведених стартапів та порівняння їх із рядом можливих конкурентів даної галузі; запровадження українських стартапів на міжнародному ринку надаючи при цьому послуги, які будуть лідируючими в даному секторі; формування кваліфікованої команди, яка буде спрямовувати всі свої зусилля на розробку нових ідей, що направлені на зайняття лідируючих позицій на світовому ринку; концентрація зусиль на одній найголовнішій меті; ретельний моніторинг за змінами попиту споживачів та гнучке і вчасне реагування на нього.

Українським стартапам варто приділяти більше уваги новизні та оригінальності своїх проектів, щоб зайняти провідні позиції на міжнародному ринку та стати прибутковими.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Kawasaki G. The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything / Guy Kawasaki. London: Portfolio, 2018. 336 с.
2. Nager M. Startup Weekend: How to Take a Company From Concept to Creation in 54 Hours / M. Nager, C. Nelsen, F. Nouyrigat. New Jersey: Wiley, 2019. 172 с.
3. Mullins J. The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers' Cash / Mullins J. New Jersey: Wiley, 2018. 304 с.
4. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2019. 278 с.